



# MOTOROLA CHANNEL PARTNER PROGRAM

Il Motorola Channel Partner Program è finalizzato alla creazione di una rete di rivenditori a valore aggiunto che siano in grado di offrire soluzioni wireless broadband con un ampio ventaglio di competenze tecniche che consentano di erogare servizi di progettazione e supporto di eccellente qualità.

## I livelli del programma

### Rivenditori wireless broadband (WBR) e rivenditori autorizzati a valore aggiunto (A-VAR)

Il Programma per i channel partner Motorola prevede due livelli distinti, WBR e A-VAR. A ciascuno dei due livelli sono legati specifici obiettivi di fatturato, formazione e marketing

**Rivenditore wireless broadband (WBR):** il WBR opera solitamente in un'area geografica locale ed è una società in grado di fornire soluzioni wireless a banda larga al mercato delle PMI (piccole e medie imprese). Il mercato del wireless a banda larga non è il ramo d'attività principale del WBR, ma è complementare ad altre soluzioni fornite.

**Rivenditori autorizzati a valore aggiunto (A-VAR):** l'A-VAR si concentra e specializza nella fornitura di numerose soluzioni wireless a banda larga a clienti che spaziano da Wireless ISP (WISP) a imprese e amministrazioni locali. Gli A-VAR sono integratori di sistemi che provvedono all'installazione in loco e ai servizi di manutenzione (ad esempio sopralluoghi sul posto, analisi dello spettro, pianificazione RF, installazione e supporto) sia per la soluzione wireless broadband che per i prodotti di rete che potrebbero essere collegati al sistema. Gli A-VAR dispongono di risorse tecniche e di vendita dedicate e considerano il wireless broadband un business cardine.

Gli A-VAR operano solitamente su scala nazionale. **Target annuo 150K\$**

## I vantaggi del Motorola Partner Program

Le aziende che partecipano al Motorola Partner Program godono di numerosi vantaggi (vedi tabella pag.4), ad esempio:

- Il know how per vendere e fornire assistenza sulle soluzioni wireless broadband Motorola
- L'accesso a servizi di formazione tecnica e commerciale
- L'accesso a diversi programmi di lead generation<sup>1</sup>
- La possibilità di partecipare ad eventi dedicati ai partner di canale
- Sconti dedicati
- Promozioni
- Accesso al supporto tecnico<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Le richieste di contatto vengono generate da Motorola grazie ad attività marketing mirate, tra cui fiere, mezzi di informazione, pubblicità e sito Web. Le richieste di contatto vengono successivamente distribuite ai Distributori che le riassegneranno agli A-VAR wireless broadband utilizzando lo strumento di gestione delle richieste di contatto Salesforce.com. Tutti gli A-VAR wireless broadband devono riferire sullo stato e i progressi fatti su tutte le richieste tramite Salesforce.com. Sul sito Web dedicato ai channel partner Motorola è disponibile materiale di formazione su Salesforce.com. e sono inoltre disponibili sessioni gratuite online, per programmare una sessione di formazione, contattare il proprio Motorola Channel Manager. Anche i WBR possono ricevere tramite il Distributore delle segnalazioni, ma non attraverso il sistema di gestione delle richieste di contatto Salesforce.com che è riservato unicamente agli A-VAR.

<sup>2</sup> Questo servizio è esclusivo per gli A-VAR wireless broadband i quali a loro volta devono sostenere direttamente i clienti con supporto sul campo e telefonico. Per il supporto tecnico, contattare il Call Centre EMEA [essc@motorola.com](mailto:essc@motorola.com)



Essere parte del Motorola Partner Program consente non solo di poter veicolare soluzioni wireless- broadband end to end di un'azienda leader di mercato quale Motorola, ma di poter anche usufruire del supporto vendite, marketing e tecnico fondamentali per la crescita del business della vostra azienda.

## **Come diventare partner**

Il processo di domanda è articolato in cinque fasi:

1. Leggere e comprendere i requisiti del Programma riportati in queste linee guida.
2. Compilare il modulo di richiesta Motorola Authorized Channel Partner Program, Wireless Broadband Solutions Value Added Reseller Application online e indicare il Distributore autorizzato broadband Motorola ("Distributore") dal quale la propria società ha intenzione di acquistare prodotti wireless broadband Motorola. Il Distributore scelto svolgerà tale ruolo per un periodo di 12 mesi e ed è richiesto che le aziende che verranno qualificate con lo status di A-VAR siano vincolate all'acquisto esclusivamente presso il distributore prescelto. Le aziende che verranno qualificate come WBR devono comunque scegliere un distributore di riferimento ma non esiste un vincolo di esclusività. Qualora un A-VAR avesse intenzione di acquistare da un altro distributore, dovrà far pervenire tale richiesta tramite il nuovo distributore o direttamente a Motorola per un'analisi delle motivazioni.
3. Tutte le domande verranno esaminate da Motorola la quale previa consultazione con il distributore di riferimento e/o con l'azienda che si candida, assegnerà lo status di WBR o di A-VAR valutando in che misura i rivenditori siano in grado di soddisfare gli obiettivi di formazione, supporto, marketing e fatturato.
4. Una volta approvata la domanda (**e dopo che l'A-VAR wireless broadband Motorola ha firmato il Contratto,**) Motorola informerà il candidato che è stato accettato nel Programma.
5. Gli A-VAR e WBR wireless broadband potranno così acquistare direttamente dal Distributore che hanno designato nella domanda e usufruiranno dei vantaggi del Programma.

### **Link per registrazione:**

[http://www.motorola.com/emea/dealerconnect/WiBB%20Contact%20Us/Motorola\\_Reseller.asp?country=Italy](http://www.motorola.com/emea/dealerconnect/WiBB%20Contact%20Us/Motorola_Reseller.asp?country=Italy)

## **Regolamento del Motorola Partner Program**

L'obiettivo di vendita annuale minimo di prodotti wireless broadband Motorola per l'A-VAR wireless broadband è pari a 150K\$. Per avere la certezza che sia in grado di raggiungere tale obiettivo, le vendite verranno controllate su base trimestrale e analizzate insieme all'A-VAR wireless broadband.

Se, per due trimestri consecutivi, Motorola riscontra che l'A-VAR wireless broadband ha venduto per meno di 60K\$ di prodotti, l'A-VAR wireless broadband potrebbe perdere tale qualifica, come specificato nella sezione 1.3 del Contratto A-VAR.

---

(chiamare il numero +44 (0)1793 564680), per i prodotti wireless fisso Point-to-Point contattare direttamente il numero +1 877 515-0400.

Per informazioni di carattere tecnico visitare il sito Web sulla tecnologia wireless broadband:

<http://motorola.motowi4solutions.com/support>



## **Panoramica sul programma**

I principali requisiti per il conseguimento dei livelli di partnership WBR o A-VAR sono i seguenti:

- Certificazione tecnica
- Supporto pre e post vendita
- Sales manager qualificato
- Demo Kit entro 60 giorni dall'accettazione della domanda (A-VAR)
- Obiettivi di fatturato annuali (A-VAR)
- Forecast (A-VAR)

### **Certificazione tecnica**

La formazione tecnica è fondamentale affinché Motorola ed il partner possano stabilire una relazione a lungo termine finalizzata al raggiungimento di obiettivi di business comuni. Il corso di certificazione viene tenuto presso i distributori autorizzati Motorola, le date dei corsi sono disponibili on-line presso i siti dei distributori autorizzati Wireless Broadband Motorola. Motorola si riserva la facoltà di modificare il contenuto dei corsi in relazione al rilascio di nuovi prodotti.

### **Supporto pre e post-vendita**

Tutti i partner wireless broadband devono fornire servizi e supporto qualificati (supporto tecnico di Livello 1) per gestire tutti i problemi tecnici e le esigenze di assistenza sul campo dei propri clienti wireless broadband. Per quanto riguarda i servizi devono includere engineering RF, engineering di rete e assistenza sul campo per la gestione delle apparecchiature wireless broadband Motorola e il supporto degli aggiornamenti software.

### **Sales manager qualificato**

Gli A-VAR devono avere almeno due venditori qualificati in grado di poter proporre diverse soluzioni applicative (Interconnessione, videosorveglianza, accesso, etc.) realizzate tramite l'utilizzo di soluzioni wireless broadband Motorola. I WBR devono avere almeno un sales manager qualificato.

### **Obiettivi di fatturato annuali**

Gli obiettivi minimi di fatturato annuali e trimestrali sono in relazione al livello di partnership A-VAR (150K\$). A supporto dell'attività del partner per il raggiungimento degli obiettivi di vendita, Motorola mette a disposizione strumenti tecnici e di vendita in grado di fornire un'accurata conoscenza delle soluzioni wireless broadband Motorola. In relazione ad obiettivi di fatturato sfidanti possono essere negoziate tra Motorola, il distributore ed il partner delle formule commerciali ad hoc legate al raggiungimento dei risultati.

### **Forecast**

L'A-VAR wireless broadband deve presentare al Distributore pre-scelto una previsione mensile delle vendite dei prodotti specificando la quantità dei modelli venduti in 90 giorni. Il Distributore provvederà a inviare queste informazioni a Motorola, affinché vengano ottimizzate le tempistiche di approvvigionamento dei materiali.



## VANTAGGI

## LIVELLO MOTOROLA PARTNER PROGRAM

|  | A - VAR | WBR |
|--|---------|-----|
| <b>WELCOME KIT:</b>  |         |     |
| Accesso al portale Motorola Channel Partner Portal   |         |     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentazioni di vendita</li> <li>• White Paper</li> <li>• Bollettini tecnici</li> <li>• Programmi di eventi</li> <li>• Programmi di istruzione</li> <li>• Guide di configurazione</li> <li>• Note applicative</li> <li>• Brochure dei prodotti</li> <li>• Case Study</li> <li>• Kit di marketing</li> <li>• Archivi dei Webinar</li> </ul> | SI      | NO  |
| Accesso alla parte riservata del sito internet del Motorola Authorized Broadband Distributor   | SI      | SI  |
| Accesso all'interfaccia di supporto tecnico diretta  | SI      | NO  |
| Accesso all'interfaccia di supporto tecnico via distributore   | SI      | SI  |
| Newsletter bimestrale sulle novità tecniche ed applicative dei prodotti wireless broadband   | SI      | NO  |
| Certificato attestante la partnership  | SI      | SI  |
| Scontistica dedicata (dipendente dal livello di certificazione)  | SI      | SI  |
| Accesso alle promozioni riservate ai partner   | SI      | SI  |
| Demo Kit   | SI      | SI  |
| Coinvolgimento nelle case study  | SI      | NO  |
| Autorizzazione a pubblicare il logo Motorola sul sito del partner  | SI      | SI  |
| Business review per quarter  | SI      | NO  |
| Autorizzazione a pubblicare il logo Motorola sui materiali informativi   | SI      | SI  |
| Formazione vendite   | SI      | SI  |

## REQUISITI

### REQUISITI GENERALI

|  |    |    |
|--|----|----|
| Completamento ed accettazione della domanda di ammissione al programma | SI | SI |
| Essere cliente di un distributore autorizzato Motorola                 | SI | SI |

### REQUISITI VENDITE

|   |        |    |
|---|--------|----|
| Supporto pre-vendita agli utenti finali | SI     | SI |
| Fatturato minimo                        | 150K\$ | -  |
| Impegni trimestrali                     | SI     | -  |

### REQUISITI SUPPORTO

|  |    |    |
|--|----|----|
| Corso di certificazione tecnica Motorola   | 2  | 1  |
| Tutti i partner wireless broadband devono fornire servizi e supporto tecnico di primo Livello per gestire tutti i problemi tecnici e le esigenze di assistenza sul campo dei propri clienti wireless broadband. Il supporto tecnico di primo livello è finalizzato alla risoluzione di problemi relativi a questioni RF di base, problemi di configurazione, di installazione e altre materie similari di base. I servizi devono includere l'assistenza sul campo per la gestione delle apparecchiature wireless broadband Motorola ed il supporto degli aggiornamenti software. | SI | SI |

### REQUISITI DI GESTIONE

|   |    |    |
|---|----|----|
| Registrare tutti i dettagli relativi ai clienti finali a cui sono stati venduti prodotti wireless broadband Motorola e condividere queste informazioni con il proprio distributore autorizzato wireless Broadband Motorola. | SI | SI |
|---|----|----|